

ECOSISTEMA

## **Exit, la startup italiana Selff acquisita dalla scaleup spagnola ForceManager**

19 Set 2018

---

**ForceManager, scaleup spagnola tra i leader mondiali del settore CRM, ha acquisito Selff, startup italiana specializzata in soluzioni mobile per il supporto alle reti di vendita. Obiettivo: “creare l’assistente personale di vendita del futuro” dice Oscar Macia, Ceo dell’impresa iberica**

Le startup italiane piacciono sempre di più agli stranieri. Dopo la [exit di Musement](#), acquisita dal colosso tedesco TUI Group, c’è un’altra acquisizione nell’ecosistema italiano. ForceManager, scaleup spagnola tra i leader mondiali del settore CRM, ha acquisito Selff, startup italiana che, nata nel 2013 all’interno di H-Farm (e [partecipata anche da Club Italia Investimenti 2, P101 e Indaco Venture Partners](#)), è specializzata in soluzioni mobile per il supporto alle reti di vendita. A darne notizia è il CEO dell’impresa iberica, Oscar Macia, che in [un post sul blog aziendale](#) ha pubblicato anche il video dei colloqui tra lui e il founder e CEO di Selff (e ora country manager di ForceManager) Diego Pizzocarò. L’acquisizione, sottolinea Macia, è “una nuova pietra miliare nella storia della nostra azienda”, con l’obiettivo di “potenziare lo sviluppo dei prodotti e creare l’assistente personale di vendita del futuro”.

### Self, la startup italiana acquisita da ForceManager

---

Self, che in 5 anni di vita è arrivata a contare **100mila utenti e 600 aziende clienti**, ha sviluppato un'applicazione capace di **innovare il concetto di coordinamento delle reti di vendita attraverso meccanismi di gamification** che, spiega ancora il CEO di ForceManager, "motivano i venditori a raggiungere e superare i loro obiettivi trimestrali. Abbiamo osservato per un certo periodo Self, e abbiamo visto questo team raggiungere incredibili risultati. Ora sappiamo che insieme possiamo fornire soluzioni ancora più performanti ai nostri clienti".

### Che cosa fa Force Manager

---

ForceManager utilizza **una tecnologia basata sull'intelligenza artificiale** per organizzare al meglio le attività dei **venditori**. Così, per Pizzocarò, "fin da subito i nostri team di sviluppo lavoreranno assieme, mettendo a fattor comune le rispettive competenze", con l'obiettivo di "dare vita al miglior Crm mobile del mercato, pensato per essere un assistente smart per i team di vendita che operano sul territorio".